

DEMAND CREATION MARKETING

A Practical Hands-On Workshop

CREATING DEMAND FOR GEORGIAN BUSINESSES

The First Program in Georgia Designed Around "High Performance Marketing"

პოტენციის შექმნაზე ორიენტირებული პრაქტიკები

პრაქტიკული სემინარი

როგორ შევქმნათ პოტენცია ქართულ ბიზნესში

"მალარი ქვეყნების მახასიათებლები" სანდოების საფუძველზე მიმდინარე
პრაქტიკული სემინარი, რომელიც სანდოების საფუძველზე ტარდება

CREATING DEMAND FOR GEORGIAN BUSINESSES

The First Program in Georgia Designed Around “High Performance Marketing”

Drawing on the expertise of Revenue Foundry, an international training and consulting firm based in the U.S., CTC is proud to bring a practical “hands-on” workshop called, “Demand Creation Marketing” to Tbilisi.

Revenue Foundry specializes in helping organizations design, build and maintain high performance Sales and Marketing teams. Based on their latest research and their unique approach to Marketing, this program will help Georgian business leaders develop the necessary competitive advantage to succeed in today's business environment.

DESIGNED WITH AND FOR GEORGIAN BUSINESSES

Revenue Foundry and CTC bring a wealth of classroom and industry consulting experience that can't be found anywhere else.

We've designed an action-packed agenda unlike any you've ever seen before. The program will provide.

Demand Creation Marketing draws from the very latest Marketing and Sales techniques used by hundreds of Marketers throughout the world, including companies like, EDS, Kodak, Fifth Third Bankcorp, SAS Institute, Onyx Software, Cadence Software, Amgen Pharmaceuticals, NEC Semiconductor, and Keystone Aniline.

But, more than just an “off the shelf” training program, Revenue Foundry and CTC consultants have worked closely to customize the methodology and program content to the specific needs of Georgian businesses who want to adopt “Best in Class” processes, but need quick results that can be achieved within our unique business environment.

Demand Creation Marketing is designed to provide lasting change by assigning participants real work using real information in real time for the achievement of real results.

WHY ATTEND

This intensive workshop gives you the hands-on tools, techniques and skills you need to help your company focus on Demand Creation and provides you with

- More ways to generate revenue. and build competitive advantage.
- With more ideas on how to develop corporate culture that is focused on creating Market Opportunities.
- “Real World” plans that you can put to use immediately within your company.
- The skills you need to support your company's Go to Market Strategy.
- The skills how to prioritize Marketing budgets, action plans, media and other tactics so that they can consistently deliver more output with fewer resources.
- Access to a World Class Consultant/Facilitator who will guide you through the entire process.

MARKETING SOFTWARE TOOLS TO DELIVER POWERFUL RESULTS

We've developed an integrated toolkit of electronic tools based on the Microsoft Office platform to help enable participants adopt and master the processes and methods presented in the program. All of our tools are available in both electronic and paper-based versions and are easy to understand and use-even for the most technically challenged folks.

როგორ შექმნათ მოთხოვნა ქართულ გიგანსში

"მაღალი ეფექტურობის მახასიათებლის" სახითხებისადმი მიძღვნილი პირველი პირობა, რომლის საუბრებშიც ტახტზე

აშშ-ში დაფუძნებული საერთაშორისო სასწავლო და საკონსულტაციო ცენტრის "Revenue Foundry"-ის გამოცდილებაზე დაფუძნებით კონსულტაციისა და ტრენინგის ცენტრი, CTC მოხარულია, რომ თბილისში "მოთხოვნის შექმნაზე ორიენტირებული მარკეტინგის" საკითხებისადმი მიძღვნილი პრაქტიკული სემინარის ჩატარების საშუალება ეძლევა.

"Revenue Foundry"-ი ორგანიზაციებს მაღალ-ეფექტური რეალიზაციისა და მარკეტინგული გუნდის შექმნაში უწევს დახმარებას. ამ ორგანიზაციის უკანასკნელ გამოცდილებაზე და მარკეტინგისადმი უნიკალურ მიდგომაზე დაფუძნებით წინამდებარე პროგრამა დაეხმარება ქართული გიგანის წარმომადგენლებს კონკურენტული უპირატესობის მიღწევაში და ღირსეულ სამუშაო გარემოში წარმატების მოპოვებაში.

ქართულ გიგანსთან ერთად და ქართული გიგანისთვის შეუქმნაველი მიდგომა

Revenue Foundry და CTC კომპანიების კონსულტირების უნიკალურ პრაქტიკულ და თეორიულ გამოცდილებას გაგიზიარებთ.

ჩვენ მოქმედებებზე ორიენტირებული დღის ნახივი შევირთვებით, რომლის თავისი ხასიათით უნიკალური.

მოთხოვნის შექმნაზე ორიენტირებული მარკეტინგი მსოფლიოს ასობით ბაზარზე გამოყენებული მარკეტინგისა და რეალიზაციის უახლეს გამოცდილებას ეფუძნება. ამ ტექნიკას ისეთი მარკეტინგული კომპანიები იყენებენ, როგორც EDS, Kodak, Fifth Third Bankcorp, SAS Institute, Onyx Software, Cadence Software, Amgen Pharmaceuticals, NEC Semiconductor და Keystone Aniline. მეტოღოლობისა და პროგრამის შინაარსის შემუშავების მიზნით Revenue Foundry და CTC თანამშრომლობდნენ ქართული გიგანის წარმომადგენლებთან. ჩვენ არ გვინდა მზა რეცეპტების შემოთავაზება არამედ დაინტერესებულნი ვართ რომ პროგრამა ქართული კონტექსტისა და იმ კომპანიების საჭიროებებს მოვარგოთ, რომლებიც "მოწინავე გამოცდილების" დანერგვაში და არსებულ გიგანს გარემოში უკეთესი შედეგების უფრო მოკლე ვადაში მიღწევაში არიან დაინტერესებული.

მოთხოვნის შექმნაზე ორიენტირებული მახასიათებელი სემინარის მონაწილეების ჩანაწერს სამუშაოში და ჩანაწერს დროში ჩანაწერი ინფორმაციის მიწოდებით დაეხმარება ჩანაწერი შედეგების მიღწევაში.

რატომ უნდა მიიღოთ მონაწილეობა სემინარში

ინტენსიური სემინარი საშუალებას მოგცემთ აითვისოთ ქველთი ტექნიკა, უნარ-ჩვევები და გაეცნოთ რეალურ მქანდობებს, რომლებიც თქვენს კომპანიას მოთხოვნის შექმნაში და ისეთი შესაძლებლობების გამოვლენაში დაეხმარება, რომლებიც მანამდე არ იყო მისაწვდომი. კერძოდ, თქვენ გაეძევათ საშუალება შეიძინოთ

- შემოსავლების გაზრდის ახალი გზები და კონკურენტული უპირატესობის მიღწევის ახალი შესაძლებლობები
- ისწავლოთ, თუ როგორ უნდა განავითაროთ კორპორატიული კულტურა, რომელიც საბაზრო შესაძლებლობების შექმნაში იქნება ორიენტირებული
- შეიმუშავოთ "რეალურ პირობებთან" მორგებული გეგმები, რომლებიც დაუყოვნებლივ შეგიძლიათ განხორციელოთ თქვენს კომპანიაში.
- შეიძინოთ ის უნარ-ჩვევები, რომლებიც თქვენს კომპანიას "ბაზარზე გასვლის სტრატეგიის" განხორციელებაში დაეხმარება
- ჩვენ გასწავლით, თუ როგორ უნდა განხორციელდეს მარკეტინგული ბიუჯეტის პრიორიტეტების განსაზღვრა, სამოქმედო გეგმების შემუშავება და როგორი უნდა იყოს საინფორმაციო საშუალებებთან დაკავშირებული ტექნიკა, რათა უფრო ნაკლები რესურსების დახარჯებით უფრო მეტი შედეგები იქნას მიღწეული.
- ასევე გაეცნობათ საშუალება იმუშავოთ მსოფლიო კლასის კონსულტანტთან, რომელიც გაგიძლევით და დაეხმარებათ მთელი სამუშაო პროცესის განმავლობაში.

პრაქტიკების პროგრამული უზრუნველყოფის ინსტრუქციები,

რომლებიც ქველთი შედეგების მიღების მიზნითაა შეუქმნაველი

ჩვენ ინსტრუქციები ექსპერტული ინსტრუქციების პრაქტიკული შევირთვებით, რომლის Microsoft Office-ის პრაქტიკული და მონაწილეების პირობები ფაქტობრივად ნახივობრივი პირობებისა და მეთოდების შესწავლაში და დანახვაში დაეხმარება. მოხივებული შემოთავაზებული ინსტრუქციები ხომოხს ექსპერტული, ასევე დოკუმენტური ფორმატში იქნება უზრუნველყოფილი და ისინი აღვიდათ განსაზღვრული და გამოსაყენებელი იმ ხანისთვისას ჯი, ვინც ტექნიკის საშუალებებში ახივებ ბათვიტონობიკები ჯი ახივ.

CLIENTS FROM AROUND THE WORLD SPEAK OUT...

Revenue Foundry is the most comprehensive and effective approach that I've been a part of in my 13-year Marketing career.

Craig S.
Marketing Director

Fantastic. This is the first time we have been given a complete toolkit and methodology for aggressively pursuing major accounts. I expect Revenue Foundry to be the most valuable single piece of training I have done. **Brilliant.**

Tim R.
Managing Director. Tokyo, Japan

Revenue Foundry was excellent!!! Revenue Foundry was the missing link in advancing us to the next level as a best-in-class sales organization. Having a common process as we pursue large deals will result in great success. The Revenue Foundry methodology has given me a focused approach to creating demand and identifying opportunities within accounts that have been stagnant for years. I look forward to making Revenue Foundry The foundation for my personal success.

Tom T.
Account Executive. Coventry, United Kingdom

Revenue Foundry makes a lot of sense because it's **proactive** and takes into consideration all aspects of the company's business and the market place.

Amy K.
Consultant

The program provides good discipline and process to force us to assess a customer's business. **Great approach to understanding what is going on inside the customer's organization... and how to use it.**

Brian K.
Senior Director of Marketing. London, United Kingdom

Revenue Foundry was great. **Revenue Foundry lays the foundation for creating a sales culture.** We now have a common language, process and framework to articulate value to drive the deal strategy and ultimately drive REVENUE.

Chris M.
Marketing Manager

Revenue Foundry helped our team crystallize and organize a lot of thoughts and facts that 'we thought we already knew' but did not always put together well. **Very powerful.**

Dave R.
Managing Director. London, United Kingdom

Revenue Foundry gave me a focused guide to penetrate an account, identify and/or create opportunities, build client support, and eliminate or block the competition. Revenue Foundry brings an innovative, more exciting approach to revenue generation than any other sales training I've previously attended.

Richard R.
Director of Marketing

I found Revenue Foundry to be quite refreshing. **They tackle the real issues** we face and gave us solid, process-oriented guidelines to help us improve our Marketing capabilities.

David D.
VP of Marketing